

Zakládáme inovační firmu

příručka zpracovaná v rámci projektu SPolupráce, INovace, NETworking
vědeckotechnických parků a vysokých škol,
č. CZ 1.07/2.4.00/17.0094

garant: Ing. Petr Konečný,
regionální projektový manažer

Společnost vědeckotechnických parků ČR
2014



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

OBSAH

Úvod	5
Předpoklady pro zakládání inovační firmy ve VTP	6
Úloha vysokých škol při zakládání inovačních firem	10
Případové studie – 5 vybraných projektů.....	12
Závěry	19
Literatura	20

PŘÍLOHY:

I. Seznam 18 založených inovačních firem.....	21
II. Nominovaní do celostátního kola soutěže o nejlepší studentský podnikatelský inovativní záměr 2012	23
III. Nominovaní do celostátního kola soutěže o nejlepší studentský podnikatelský inovativní záměr 2013	24
IV. Cíle a klíčové aktivity projektu.....	25
V. Partneři projektu	26

1. Úvod

Projekt SPolupráce, INovace, NETworking vědeckotechnických parků a vysokých škol (SPINNET) řeší v rámci Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost podmínky spolupráce vědeckotechnických parků s vysokými školami v šesti NUTS 2 dle výzvy č. 17.

V období 9/2011 – 8/2014 byly ověřeny formy spolupráce obou typů partnerů v rámci stáží a souvisejících aktivit, příručka Zakládáme inovační firmu obsahuje, obdobně jako příručka Dobrá praxe ve VTP, širší okruh aktivit, než představují klíčové aktivity projektu SPINNET.

Tato příručka je jedním ze šesti inovovaných produktů projektu, vznikla v součinnosti členů projektového a pracovního týmu projektu SPINNET. Spolu se základními dokumenty a činnostmi Společnosti vědeckotechnických parků ČR (SVTP ČR a vydanými publikacemi SVTP ČR) obsahuje aktuální zkušenosti při přípravě, zakládání, fungování a dalším rozvoji inovačních firem v prostředí vědeckotechnických parků, podnikatelských inkubátorů, vysokých škol a dalších spolupracujících subjektů.

Proces zakládání inovačních firem s využitím soutěží o studentské podnikatelské záměry včetně prezentací těchto záměrů bude jednou z aktivit v rámci udržitelnosti projektu do 8/2019.

doc. Ing. Pavel Švejda, CSc., FEng.
koordinátor žadatele

2. Předpoklady pro zakládání inovační firmy ve VTP

2.1 Vědeckotechnické parky v ČR

Vědeckotechnický park (vědecký park nebo centrum, technologický park, podnikatelské a inovační centrum – dále jen „VTP“) je obecně definován jako „Instituce orientovaná do oblasti vědy, technologie a inovačního podnikání. Svě know-how využívá k vytváření podmínek pro dynamický rozvoj činnosti inovačních firem, pro zabezpečování transferu technologií a výchovu k inovačnímu podnikání. Plní dvě základní funkce – inovační a inkubační¹“.

VTP jsou zpravidla zakládány regionálními municipalitami (např. kraje, obce), vysokými školami, případně soukromými subjekty. V ČR jsou VTP průběžně budovány od roku 1990. Od roku 1990 rovněž působí Společnost vědeckotechnických parků ČR (SVTP ČR), jejímž cílem je vytvářet předpoklady pro přípravu a provoz vědeckotechnických parků v ČR. V roce 2014 zastřešovala SVTP ČR v rámci tzv. národní sítě VTP v ČR 5 akreditovaných, 38 dalších provozovaných a 7 připravovaných VTP (stav k 18. 3. 2014). Základní funkce národní sítě VTP jsou následující²:

- aktivní podíl na připravované inovační infrastruktuře,
- účinná spolupráce s ostatními celostátními a regionálními partnery v oblasti inovačního podnikání,
- podíl při zabezpečování kvalitního transferu technologií,
- vzájemná pomoc mezi jednotlivými VTP včetně mezinárodní spolupráce,
- zkvalitnění spolupráce s tuzemskými a zahraničními partnery a současné posílení úlohy SVTP ČR,
- vzájemná pomoc mezi jednotlivými VTP,
- zkvalitnění informovanosti o plnění úkolu VTP,
- synergický efekt činnosti VTP, inovačních a ostatních firem v nich umístěných,
- propojování služeb, zejména v oblasti marketingu a rozvíjení výzkumných a vývojových kapacit,
- dbát na to, aby VTP nefungovaly jako realitní kanceláře.

Problematikou VTP se kromě publikací vydávaných SVTP ČR, podrobně zabývá kniha ŠVEJDA, P. a kol. Inovační podnikání. Praha: AIP ČR, 2007. ISBN 978-80-903153-6-6. Další informace lze také získat na webu SVTP ČR www.svtp.cz a v dalších výstupech projektu SPINNET, zejména pak v příručce „Dobrá praxe ve VTP“.

2.2 Role VTP při zakládání inovačních firem

Role VTP v regionálním rozvoji a obecně v podpoře inovačního podnikání je poměrně široká. Jednou z klíčových funkcí VTP je tzv. funkce inkubační.

V mnoha případech se však setkáváme i s pojmem podnikatelský inkubátor (technologický inkubátor, vědecký inkubátor), který je zpravidla součástí VTP, resp. regionálních inovačních systémů, na druhou stranu jsou takto označovány i aktivity stojící mimo systém VTP zaměřující se výhradně na podporu začínajících firem a start-up projektů. Tento přístup byl například zvolen v rámci dotační podpory při zakládání a dalším rozvoji subjektů infrastruktury pro průmyslový

¹) ŠVEJDA, P. a kol. Inovační podnikání. Praha: AIP ČR, 2007.

²) ŠVEJDA, P. a kol. Inovační podnikání. Praha: AIP ČR, 2007.

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

výzkum, technologický vývoj a inovace (tzv. program PROSPERITA v rámci Operačního programu Podnikání a inovace), který přímo hovoří o podpoře zakládání, činnosti a dalšího rozvoje podnikatelských inkubátorů.

Tento program ve své výzvě definuje podnikatelský inkubátor jako „prostředí převážně pro začínající inovativní firmy, které požívají za předem stanovených podmínek zvýhodněného nájemného a služeb poskytovaných provozovatelem inkubátoru a které jsou schopny uplatnit svůj produkt v rozumném časovém horizontu na trhu“.

Jiný přístup však označení „podnikatelský inkubátor“ považuje v podmínkách ČR za nevhodný, neboť funkce inkubační je klíčovou funkcí VTP (viz ŠVEJDA, P. a kol. Inovační podnikání. Praha: AIP ČR, 2007). V dalších úvahách v teoretické rovině se jako zajímavá může jevit otázka, zda označení „inkubační“ ať již v pojetí plnění inkubační funkce nebo označení podnikatelský inkubátor je i nadále vhodné a zda se spíše tato funkce postupně nemění ve funkci „akcelerační“. V praxi se tak můžeme setkat i s pojmy podnikatelský akcelerační program, start-up akcelerační apod.

Bez ohledu na zvolený přístup však lze konstatovat, že tyto subjekty plní významnou roli při zakládání inovačních firem. Do projektu SPINNET je zapojena řada partnerů plnících roli VTP (inkubátorů), stejně tak je pod hlavičkou SVTP ČR sdruženo téměř 50 VTP.

Na základě těchto zkušeností lze roli VTP při zakládání inovačních firem zobecnit následujícími devíti způsoby:

- **Identifikace podnikatelských nápadů** – aktivity typu soutěže o nejlepší podnikatelský záměr (v různých regionálních pojetích), práce se studenty (workshopy, konzultace, podílení se na výuce apod.).
- **Hodnocení realizovatelnosti podnikatelské myšlenky** – poskytování zpětné vazby v rámci konzultací, vstupních procesů, akceleračních programů, soutěží apod.
- **Poradenství a konzultace** – zaměřeno zejména na poradenství při zpracování podnikatelských záměrů, právní poradenství při zakládání společnosti, řešení ochrany duševního vlastnictví, způsoby financování, daňové, marketingové apod.
- **Ucelené inkubační programy** – práce konzultanta, mentora, průběžné hodnocení rozvoje inkubovaných firem atd.
- **Zajištění finančních zdrojů** – napojení na síť investorů typu podnikatelský anděl, rizikový kapitál, příprava na prezentaci před investory, pořádání investičních fór a prezentačních akcí typu elevator pitch, specifické úvěrové nástroje typu „mikroúvěr“ apod.
- **Budování komunity a vzdělávání** – workshopy, konference, neformální setkávání, kulaté stoly, sociální síť, propojování příznivců podnikání, začínajících i zkušených podnikatelů.
- **Prostory pro podnikání** – kancelářské, laboratorní, poloprovozní prostory³ (zpravidla s nižším než komerčním nájmem, nemusí však nutně platit vždy) včetně dalšího zázemí (nábytek, jednacích místností, prezentační technika, kuchyňky, servrovný, přístrojové vybavení apod.).
- **Služby související s nájmem** – ostraha, úklid, odvoz odpadů, služby recepce, datové služby, internetová konektivita a další s cílem, aby se klient soustředil na realizaci svého záměru.
- **Další služby** – např. zprostředkování kontaktů na odborná výzkumná a vývojová pracoviště, podpora marketingu inkubovaných firem, zapojování do zakázek, informační servis o aktuálních nástrojích podpory podnikání, podpora transferu technologií atd.

³⁾ Charakter prostor a vybavení bude vždy záviset na zaměření konkrétního VTP.

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Nutno však dodat, že každý VTP je v jistém ohledu specifický, charakteristika jednotlivých VTP je uvedena v elektronickém katalogu VTP SVTP ČR (www.svtp.cz).

Zatímco (cenově zvýhodněné) prostory pro podnikání, služby související s nájmem a poradenské služby patří k již tradičním a představují tzv. základní minimum, stále více se do popředí dostávají nové aktivity směřující k vytváření komunity, networkingu a budování vazeb, měkké aktivity apod. Tento trend, který lze v posledních letech v ČR pozorovat, je dán mimo jiné rozvojem sociálních sítí, internetových a start-up projektů nevyžadující fyzické prostory a infrastrukturu, rozvojem rizikového kapitálu atd. Významnou roli v plnění inkubační funkce tak začínají mít např. následující aktivity:

- **Akcelerační programy** spočívající v identifikaci zajímavých podnikatelských nápadů a návazné intenzivní práci autorů na jejich rozpracování pod vedením zkušených podnikatelů, mentorů s cílem jejich následné realizace (včetně možnosti nalezení investora).
- **Budování start-up komunit** – realizace neformálních setkávání, workshopů, vzdělávacích akcí s cílem navazovat a sdílet kontakty, sdílet zkušenosti – dobrou i špatnou praxi, vzájemně se zapojovat do zakázek, inspirovat se, vzdělávat se, často se opírá i o využití sociálních sítí.
- **Alternativní infrastruktura** – nabídka alternativy ke standardním prostorům pro podnikání, která více odpovídá dnešním požadavkům start-up projektů. Jedná se např. o různé formy co-workingových center, sdílených kanceláří, virtuálních adres s návaznými službami a zázemím apod.

2. 3 Kritéria pro přijetí do VTP

Při rozhodování o výběru a přijetí vhodných firem do VTP se berou v úvahu nejrůznější kritéria. P. Švejda v knize Inovační podnikání uvádí jako možná hlediska při rozhodování o přijetí firmy do VTP např. popis inovovaného výrobku či technologie, předpokládaná konkurenční schopnost na trhu, marketingová a odbytová koncepce, expertní posudky, podnikatelská koncepce, plán investic apod.

Kritéria pro výběr projektů si nastavuje každý VTP individuálně. Můžeme se tak setkat s propracovanými vstupními procesy vyžadující externí posudky (zejména u high-tech projektů) až po jednoduché strukturované rozhovory s žadateli o vstup. Zpravidla je diskutován podnikatelský záměr, který je následně za pomoci konzultantů VTP dále rozpracováván.

2. 4 Nejčastější chyby při zakládání inovační firmy

Na základě zkušeností z projektu SPINNET, zkušeností partnerů z jejich dosavadní činnosti (soutěže, akcelerační a inkubační programy), ale zejména na základě zkušeností samotných zapojených podnikatelů a při přípravě případových studií jsme identifikovali nejčastější chyby při zakládání firem. Zakládání inovační firmy je zde myšleno v širším kontextu, tj. nikoliv jako formální proces založení a vzniku společnosti, ale jako proces, od nápadu k realizaci, přičemž zvolená právní forma podnikání zde nehraje roli. Uvedený přehled 15 nejčastějších chyb tak může být pro



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

spoustu osob uvažujících o podnikání resp. pro začínající firmy a start-up projekty výčtem toho, na co si dát pozor a neopakovat chyby, kterých se dopustili ostatní.

- **Pomalá exekuce nápadu** – neustálé vylepšování technických a funkčních parametrů projektu „aby byl produkt dokonalý“.
- **Odsouvání problému** na „potom“ bez jasné představy řešení.
- **Podceněný harmonogram** přípravy a realizace.
- **Nedostatečná práce v terénu**, mapování trhu, konkurence, marketing se zaměřením vstupu na trh.
- **Přesvědčení o absenci konkurence** bez důkladné analýzy trhu, podcenění substitutů.
- **Zajištění dílčích služeb přes „svoje kamarády“ bez uzavření smluv** a přesně stanovených podmínek (může docházet ke špatnému zabezpečení nabízených služeb/produktů, poskytování nekvalitních služeb) s důsledkem špatného uvedení na trh.
- **Absence práce s rizikovou variantou**.
- **Schopnost prezentace**, přesvědčivost (např. směrem k investorům, potenciálním obchodním partnerům, zákazníkům).
- **Nedocnění unikátnosti produktu** a jeho ochrana před konkurencí.
- Projekty často nevznikají na základě **reálné potřeby trhu** (autor si myslí, že mohou být úspěšné bez předchozího poznání zákazníka, cílové skupiny a jejich potřeb), záměr neřeší zákazníkův problém, absence přidané hodnoty pro zákazníka.
- Zpočátku je **podnikání vnímáno jako hra** – při tom s sebou nese zodpovědnost vůči spolupracovníkům, kolegům, zaměstnancům a hlavně vůči zákazníkovi.
- **Finanční stránka projektu** – nadhodnocené výnosy, podhodnocené náklady, příliš optimistický přístup, absence cash-flow, nereálné / nedostatečné zdroje financování, podcenění finanční náročnosti.
- Ne vždy šťastné **personální obsazení firmy** – vztahy, které fungují bez problémů v osobním životě, nemusí fungovat v businessu.
- **Role zakladatele** – např. v určité fázi se musí stát iniciátor nápadu více obchodníkem než vývojářem.
- Není vytvořen **reálný obchodní model**, špatně nastavený obchodní model, špatné stanovení cen produktu.

3. Úloha vysokých škol při zakládání inovačních firem

Vysoké školy jsou nedílnou součástí Systému inovačního podnikání v ČR. Jejich role v oblasti výuky a výzkumu je zřejmá. V poslední době se neméně významnou stává i tzv. třetí role vysokých škol, zejména pak oblast komercializace výzkumu a vývoje. S tím souvisí také existence a nastavení systémů komercializace na jednotlivých vysokých školách. Úloha vysokých škol při zakládání inovačních firem je tak nezpochybnitelná. Pro účely této příručky uvedme tři základní oblasti:

- Vysoká škola jako „**zdroj znalostí**“ – zjednodušeně řečeno lze výsledky výzkumu a vývoje komercializovat např. prodejem licence nebo založením spin-off společnosti. K tomu však je potřeba mít nastaven systém pro komercializaci VaV, který mimo jiné obsahuje pravidla fungování procesu komercializace (s vazbou na vnitřní předpisy), kompetenční schémata a funkční centrum pro transfer technologií. Návazně pak může existovat podpůrná infrastruktura v podobě VTP, podnikatelských inkubátorů, finančních fondů apod.⁴ Uvedená metodika projektu EFTRANS ve stručnosti celý proces definuje jako identifikaci výzkumného poznatku, ověření potenciálu pro komercializaci, stanovení formy komercializace, rozhodnutí o uplatnění práva výzkumné organizace, ochrana práv duševního vlastnictví a samotná komercializace např. formou založení technologicky orientované firmy (tzv. spin-off).
- Vysoká škola jako „**provozovatel VTP**“ – jak již bylo uvedeno výše, vysoké školy bývají často zřizovatelem a provozovatelem VTP. Vybudování této infrastruktury tak představuje další logický krok v celém systému komercializace. Alternativou může být navázání spolupráce s existujícími VTP, případně vyvedení těchto aktivit do servisních organizací.
- Vysoká škola jako „**vychovatel k podnikání**“ – v tomto případě se jedná o posílení, resp. rozšíření vzdělávací role o podnikatelský rozměr. Trendem je zavádění volitelných předmětů zaměřených na praktické aspekty podnikání ideálně ve spolupráci se zkušenými podnikateli a dalšími odborníky z oboru (marketingoví specialisté, advokáti, investoři apod.), kteří se mohou se studenty podělit o své zkušenosti, úspěchy i neúspěchy. Cílem je, aby ti studenti, kteří nad vlastním podnikáním uvažují (nebo již krátce podnikají) získali nové kontakty, zkušenosti, vyzkoušeli si např. zpracování podnikatelského plánu, prezentaci před investorem, a měli možnost v průběhu výuky konzultovat jednotlivé oblasti svého záměru. V ideálním případě je vhodné realizovat takový předmět napříč obory, zapojit i technické obory, jejichž studenti mají mnohdy velmi zajímavé a inovativní nápady. Významným prvkem může být zapojení VTP do výuky. Problematikou výchovy k podnikání se podrobněji zabývá Metodika VII – Výchova k podnikání, která vznikla v rámci projektu EFTRANS.

Pro dokreslení role vysokých škol při zakládání inovačních firem **uvedme jako příklad případovou studii projektu WriteSquare.com**. Jedná se o bývalé studenty Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, absolventy předmětu Základy podnikání, který organizovalo Technologické inovační centrum s.r.o.⁵ ve spolupráci s UTB ve Zlíně. Studenti se rovněž zapojili do aktivit projektu SPINNET, účastnili se regionálního kola soutěže o nejlepší studentský inovativní podnikatelský záměr 2012/2013, uspěli v celostátním kole soutěže o nejlepší studentský inovativní podnikatelský záměr 2013, využili možnosti konzultací v rámci aktivity preinkubace studentských inovativních podnikatelských záměrů a účastnili se řady workshopů.



⁴) Problematikou nastavení systému komercializace se zabývá např. Metodika I – Systém komercializace, která vznikla v rámci projektu „Efektivní transfer znalostí a poznatků z výzkumu a vývoje do praxe a jejich následné využití“ (EFTRANS).

⁵) Technologické inovační centrum s.r.o. je společným podnikem Zlínského kraje a UTB ve Zlíně. Jeho cílem je mimo jiné podpora začínajících a inovativních firem. Ve Zlínském kraji provozuje vědeckotechnický park a podnikatelský inkubátor. Technologické inovační centrum je partnerem projektu SPINNET.

WriteSquare: Tržiště pro textové zakázky

Zakladateli WriteSquare.com jsou **Libor Minařík** a **Robert Pohuba**. Mladí podnikatelé, kteří prošli během studia na univerzitě kurzem *Základy podnikání*, a následně uspěli v soutěži o Nejlepší podnikatelský záměr. Zaujali Jiřího Šviráka, zakladatele portálu Slevici.cz, který je podpořil v začátku podnikání a nyní stojí před zásadním mezníkem – otevřením portálu WriteSquare.com.

Kdy jste začali přemýšlet o vlastním podnikání. Byly tím pravým impulzem Základy podnikání?

Základy podnikání, které pořádá Technologické inovační centrum, jsou jedním z volitelných kurzů na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně. Ano, určitě to byl ten pravý impuls. Dříve jsme o podnikání uvažovali pouze okrajově. V rámci předmětu „Základy podnikání“ jsme zpracovali podnikatelský záměr, který byl podmínkou pro absolvování předmětu. Náš nápad však zaujal představitele Technologického inovačního centra a doporučili nám se přihlásit do soutěže nejlepší podnikatelský záměr, což pro nás znamenalo potřebnou podporu v rozhodování, zda máme opravdu realizovat náš nápad.

Pak následovala soutěž „Nejlepší podnikatelský záměr“...

V roce 2013 jsme uspěli v 6. ročníku soutěže s podnikatelským záměrem mobilní aplikace pro studenty, který byl základem našeho současného projektu. Nejdůležitější však bylo, že se nám po prezentaci projektu ozval jeden z porotců soutěže Jiří Švirák, který nám na společné schůzce nabídl mentoring a spolupráci se společností BLUE 88, a. s.

Jak se soutěžní záměr rozvíjel dál?

Původní myšlenku studijní aplikace jsme za pomoci marketingového výzkumu transformovali na webový portál zaměřující se na firemní sféru a zejména oblast textových zakázek. Nově vznikající projekt WriteSquare.com je moderní marketplace pro zákazníky, kteří hledají služby od copywriterů, překladatelů, advokátů a dalších odborníků v oboru.

Na základě toho, že jste zaujali porotu v soutěži, vám bylo nabídnuto zasedlení v podnikatelském inkubátoru Technologického inovačního centra. Co vás vedlo k tomu, že jste nabídku přijali?

Zejména to, že bylo velmi lákavé mít vlastní kancelář ještě před dokončením studia. TIC je to ideální místo, kancelář přímo tady pro nás znamená dobrou výchozí pozici pro podnikání v technologické branži.

V jaké fázi se projekt nachází?

V září 2013 jsme spustili první veřejnou beta verzi WriteSquare.com. Momentálně zaznamenáváme rapidní nárůst registrací a zájmu ze strany překladatelů a advokátů, kteří nám přibývají denně po desítkách. Bezplatnou registrací získávají přístup mezi poptávané zakázky a možnost libovolného výběru mezi nimi. Růst počtu odborníků, nám umožňuje neustále zkvalitňovat a rozšiřovat naše služby pro zákazníky.

Kdo je typický návštěvník či zákazník vašeho webu a v čem pro něj bude váš produkt přínosný?

Návštěvníkem portálu jsou na jedné straně zákazníci, ať už jednotlivci nebo firmy a na straně druhé odborníci, v našem případě například advokáti, překladatelé, copywriteři, korektoři či lektori. Zákazníky našeho portálu jsou všichni, kteří potřebují pomoci s vypracováním textových zakázek. Zákazníci mají možnost přímého srovnání odborníků a mohou si vybrat dle termínu vyhotovení, ceny za zakázku nebo například referencí odborníka.

www.writesquare.com

4. Případové studie – 5 vybraných projektů

Do projektu SPINNET je zapojena řada partnerů – vědeckotechnických parků, podnikatelských inkubátorů a univerzit (příloha V. Partneri projektu). Tyto subjekty aktivně podporují studenty a jejich start-up projekty a začínající podnikatele a podnikatelky obecně v jejich začátcích. Součástí projektu SPINNET byla rovněž aktivita „Preinkubace studentských inovativních podnikatelských záměrů“, v rámci které byly studentům a studentským týmům poskytovány konzultace při zpracování a realizaci podnikatelských plánů a při zahájení podnikání. Studentům byla rovněž poskytována zpětná vazba k jejich podnikatelským plánům v rámci regionálních soutěží o nejlepší studentský inovativní podnikatelský záměr nebo v rámci národní soutěže, účastnili se řady inspirativních regionálních workshopů, na kterých měli možnost své nápady rovněž konzultovat s osobnostmi českého businessu a vybranými odborníky na jednotlivé oblasti podnikání.

Následující případové studie prezentují zkušenosti, názory a doporučení ze strany podnikatelů, kteří spolupracují s partnery projektu nebo se přímo do projektu zapojili a využili některé z jeho aktivit. Vedle profilu společnosti a zakladatele (ů) jsme hledali odpovědi na otázky, co je zdrojem motivace/inspirace, zda a jak se realizace projektu odchýlila od původního plánu, jakých chyb se v začátcích podnikání zakladatelé dopustili a co by doporučili ostatním.

4.1 iTech21 s.r.o

Společnost iTech21 s.r.o. prošla pátým ročníkem soutěže Nejlepší podnikatelský záměr, kterou organizovalo Technologické inovační centrum s.r.o. V soutěži se společnost umístila na třetím místě a následně absolvovala preinkubační program. Firma byla také nominována do celostátní soutěže projektu SPINNET o nejinnovativnější studentský podnikatelský záměr roku 2012.

iTech21 s.r.o. je dynamicky se rozvíjející společnost zaměřená na komplexní ICT řešení postavená na nejvýkonnějších a nejstabilnějších platformách a produktech společností jakými jsou např. Microsoft a Dell. Firma vznikla v listopadu 2012. Impulsem k založení bylo rozhodnutí se pro podnikání a vybudování úspěšné IT firmy v souvislosti s dokončením studia zakladatele Lukáše Kouřila. Zajišťujeme správu serverů, počítačových sítí, návrh síťové infrastruktury včetně zabezpečení. Dále vyvíjíme webové aplikace, e-shopy a webové portály. Zaměřujeme se i na designové webové stránky s responzivním layoutem přizpůsobené pro zobrazení na mobilních zařízeních, multimediální webové prezentace a katalogy. Součástí naší práce je také pořádání odborných workshopů, seminářů a školení. Tyto přednášky a školení jsou vedeny profesionálními lektory. Firmě se podařilo stát se členem Microsoft Partner Network, Microsoft Biz Spark Startup a Dell Partner Direct Registered.

Zakladatelem společnosti je **Lukáš Kouřil**. Vystudoval doktorát na Fakultě aplikované informatiky UTB ve Zlíně, kde se v rámci studia zabýval výzkumem v oblasti umělé inteligence. Po dobu studia působil na UTB ve Zlíně jako Microsoft Student Partner. Je držitelem certifikací Microsoft Certified Professional a Microsoft Certified Technology Specialist.

Co je Vaší motivací?

„Vybudování úspěšné IT firmy ve Zlíně, nabízející firemním zákazníkům efektivní řešení postavené na ICT technologiích a vývoj softwaru.“



Plán vs. realita?

„Původní záměr byl cílen na vybudování firmy zaměřené výhradně na technologie Apple. To se ukázalo jako velmi obtížně realizovatelné v českých podmínkách. Po několika měsících tedy došlo ke změně filozofie firmy včetně jejího zaměření na ICT technologie obecně.“

Chyby v začátcích?

„K rozjezdu bylo přistupováno s maximální důsledností. Při zpětném hodnocení nebyly nalezeny žádné chyby. Obecně vidím chyby v přecenění velikosti tržeb a toku zakázek.“

Doporučení?

„Začátek podnikání není snadný, vyžaduje spoustu práce a zodpovědnosti. Důležité je mít cíl a vědět, proč chci podnikat.“

www.itech21.cz

4.2 Zdeněk Solnický – od studenta přes Weblift s.r.o. k Projektově.cz s.r.o.

*Podnikatelský inkubátor VŠB – TU Ostrava hraje významnou roli v obou úspěšných společnostech **Zdeňka Solnického**. Nejdříve se jednalo o úspěch v soutěži o nejlepší podnikatelský záměr, poté zasedání společnosti v prostorech inkubátoru a asistence při založení společnosti. Společnost Weblift s.r.o. byla historicky první úspěšně inkubovanou firmou. Svoji druhou společnost Projektově.cz již Zdeněk Solnický založil ve spolupráci s Centrem podpory inovací VŠB – TU Ostrava, a to jako první univerzitní spin-off společnost.*

Ještě jako student gymnázia se Zdeněk Solnický společně s Davidem Pechem zúčastnil v roce 2008 prvního ročníku Soutěže o nejlepší podnikatelský záměr. Ten rok začali podnikat jako dva studenti tvořící web a myšlenka sepsání podnikatelského záměru a jeho otestování v soutěži vypadala dle slov Zdeňka Solnického jako krok správným směrem. V této soutěži získali 3. místo s projektem Shopick (novou službou, která by spojovala vyhledávání zboží a formu e-shopu dohromady) a krátce nato se usídlili v budově Podnikatelského inkubátoru VŠB-TU Ostrava.

Za asistence týmu podnikatelského inkubátoru učinili první kroky k založení – Weblift s.r.o. Oba společníci se zároveň stali studenty vysoké školy. David Pech se stal studentem VUT v Brně, Zdeněk Solnický VŠB-TU Ostrava. Jejich plánem bylo naplnit podnikatelský záměr, pracovat na své vlnkové lodi – technologii e-shopů Shopick.

Co je Vaší motivací?

Hlavní motivací pro Zdeňka Solnického je dle jeho slov „svoboda“. A to v tom smyslu, že kdyby byl zaměstnancem, nebude mít možnost dělat věci po svém a být tak „svobodný“ jako podnikatel. Jeho další motivací je možnost pomoci lidem při řízení projektů. Velký přínos podnikání Zdeněk Solnický spatřuje v účasti na konferencích či zahraničních akcích, kde je možnost se setkat s dalšími podnikateli z celého světa.

Plán vs. Realita?

Počátečním podnikatelským záměrem bylo vytvořit obrovský internetový obchod, který čerpá data z ostatních obchodů a veškeré zboží zobrazuje přehledně na jednom místě. Usnadňuje tak nakupujícímu výběr zboží a nákup, protože nemusí procházet více e-shopů, nakupující má vše na jednom místě.

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Po vzniku společnosti Weblift s.r.o. v listopadu 2008, která měla za svůj hlavní cíl dovést projekt Shopick do fáze komerční uplatnitelnosti, následovalo zintenzivnění vývoje, na kterém se účastnilo na tři desítky studentů z Jihomoravského a Moravskoslezského kraje. Nová technologie byla okamžitě nasazena na serverech společnosti Weblift s.r.o. do ostrého provozu a objevili se její první zákazníci.

David Pech a Zdeněk Solnický si však uvědomovali, že potenciál jejich inovace přesahuje hranice možností jejich vlastní společnosti, a proto se rozhodli k transferu vzniklé technologie do na trhu již zavedené IT společnosti působící mimo podnikatelský inkubátor, se kterou se po půl roce úspěšné spolupráce sloučili. Společník David Pech v dané společnosti nyní pracuje a s technologií expandují na nadnárodní trh. Tento krok společnost Weblift s.r.o. výrazně stabilizoval a tím také skončila úloha Podnikatelského inkubátoru VŠB-TU Ostrava v podpoře mladé společnosti. Již po roce a půl se společnost z inkubátoru odstěhovala jako první úspěšně inkubovaná firma.

Zdeněk Solnický se však po několika letech vrátil zpět do Podnikatelského inkubátoru Centra podpory inovací VŠB-TU Ostrava s novým zajímavým nápadem jak vést projekty a společně s VŠB-TU Ostrava založil první spin-off společnost – Projektově.CZ s.r.o., kde pracuje na vývoji služby pro elegantní projektové řízení. Společnost nyní zastupuje již jako student navazujícího (magisterského) oboru Management VŠB-TU Ostrava, Ekonomické fakulty a přibral k sobě ke spolupráci Ing. Jiřího Kubicu, který také studoval na VŠB-TU Ostrava, obor inženýrská informatika a již během studia začal podnikat v oboru internetových aplikací. Dalším společníkem se stal Richard Říman, programátor disponující hlubokými znalostmi jazyka Ruby a frameworku Ruby on Rails.

Služba Projektově.CZ je nástrojem pro efektivní správu a delegování úkolů. Hlavní činností společnosti je poskytování softwaru pro projektové řízení jako služby dodávané přes internet. Služba Projektově.CZ vyniká přehledným grafickým zpracováním a inovativním zakomponováním myšlenkových map do procesu plánování a řízení projektu. Nabízí taktéž školení projektového řízení a praktického zvládnutí práce v systému.

Vše ale nešlo tak hladce, také v minulosti společnosti Projektově.cz lze spatřovat odchylky oproti původnímu plánu. Podnikatelský záměr byl však velice užitečný pro rozjezd podnikání i při jednání s univerzitou. Největší změnou a velmi důležitým milníkem v podnikatelské éře Zdeňka Solnického bylo učinění rozhodnutí o tom, že došlo ke změně softwaru.

Chyby v začátcích?

Jako svou začátečnickou chybu označuje Zdeněk určitě to, že se zpočátku hodně soustředil na vývoj produktu. Neuvědomoval si však, že je třeba produkt také umět přiblížit zákazníkům a umět jej prodat. Později tedy začal klást důraz na oblast marketingu a snažit se nastolit takovou strategii, která by byla pro zákazníky atraktivní. Společnost Projektově.cz je dnes v oblasti projektového řízení významnou firmou, která je schopná se obstojně udržet na trhu.

Doporučení?

- Dostatek volného času na vzdělávání se a „růst“ člověka.
- Ověření si, zda vůbec je možné se do podnikání pustit (zda vůbec na to podnikatel má).
- Dobrý tým lidí.
- Orientace na zákazníky (marketing).

www.projektove.cz



4.3 Pivní turistika.cz

PIVNITURISTIKA.CZ je klasickým start-upem, který vznikl na základě zjištění konkrétní mezey na trhu prostřednictvím osobního poznání. Společnost vznikla v létě roku 2013, za projektem stojí dvojice Michal Urbánek a Tomáš Novotný. Impulsem byla absence podobného webového portálu na trhu a osobní zkušenost s nedostatečným způsobem informování všech, kteří se zajímají o pivní cestovní ruch. Projekt se zabývá poskytováním potřebných informací o všech pivovarech, pivovarských muzeích, pivních lázních a kurzech vaření piva v ČR, nabízí nejrozsáhlejší přehled domácích pivních akcí apod. Postupně navazuje spolupráci se všemi pivními místy v zemi a sdruženími, která se zajímají o pivovarnictví. Mezi významné zákazníky patří skupina Pivovary Lobkowicz, Pivovar Havlíčkův Brod, Pardubický pivovar a další střední a malé pivovary, včetně těch lokálních.

Mgr. Michal Urbánek – zapálený „homebrewer“, jehož přáním je pozvednout českou pivní kulturu a probudit v lidech touhu opět oslavovat kvalitní české pivo. Pomocí pivní osvěty by rád obyčejným lidem ukázal dosud netušené možnosti a ve spolupráci s podnikateli z oblasti pivovarnictví a pivního cestovního ruchu, místními i krajskými autoritami, by chtěl širokou veřejnost motivovat k propagaci tradičního zlatavého moku a k cestování po celé České republice. Pracuje jako soukromý lektor anglického jazyka, rád komunikuje s lidmi a pomáhá jim se rozvíjet.

Mgr. Tomáš Novotný – nadšený pivní fanoušek a zkušený grafik. Práci s grafickým softwarem se věnuje již 14 let a v posledních letech se ve volném čase zaměřuje na grafický design a poradenství v oblasti marketingu a corporate identity. Do jeho portfolia patří jak tištěné materiály pro komerční i soukromé účely, tak i návrhy webových stránek. Pracuje jako učitel informatiky a grafického designu na střední odborné škole.

Co je Vaší motivací?

„Motivují nás jednak rodinné tradice a jednak vlastní příběhy a zkušenosti z „pivních výletů“. Spolu s Tomášem Novotným, kamarádem ze studia na vysoké škole, jsme se v roce 2012 vydali na pivní pouť na kole. Začátkem léta 2012 jsme spolu plánovali dnes už nezapomenutelné týdenní pivní toulky některými vybranými regiony. Jejich účelem byla návštěva pivovarů a ochutnávka různých druhů piva. Hledali jsme na internetu stránku, která by nám poskytla dostatečné množství požadovaných informací o všem, co nás zajímalo. Bohužel jsme na žádnou takovou nenarazili. Abychom si mohli naši poutní cestu dokonale připravit, museli jsme zdůlhavě prozkoumávat weby jednotlivých pivovarů, hledat jejich otevírací dobu, nabídku piva či možnost exkurzí. Pro naši cestu bylo také důležité vědět, zda mají pivovary přidruženou restauraci, kde bychom se mohli dobře najíst, jestli je možné se u nich nebo v jejich blízkosti ubytovat, jakým způsobem se k nim dostaneme, zda nabízí ve svém okolí nějaké sportovní či kulturní vyžití a podobně.“

„Plánování pivního putování nám zabralo spoustu času a přineslo mnohá zklamání. Často námi požadované informace úplně chyběly, nebo nebyly aktuální. Jakožto příznivci domácího vaření piva a patrioti zlatavého moku jsme se rozhodli vytvořit tuto unikátní stránku za účelem jednotného informování pivních turistů. Díky spolupráci s pivovary a dalšími pivními místy zde můžete najít veškeré podstatné informace k tomu, abyste si mohli svůj výlet snadno a rychle naplánovat. Pomocí interaktivního kalendáře si vybíráte z mnoha různých akcí, slavností a festivalů. Máte možnost navštívit pivovarská muzea, relaxovat v pivních lázních, uvařit si své první pivo, protáhnout kosti a svaly na vytipovaných pivostezkách, navštívit přírodní či kulturní památky a další. Snažíme se Vám toulky za poznáním pivních míst zjednodušit.“

Plán vs. realita?

„Ze začátku vypadalo všechno slibně a nadějně, většina majitelů nebo provozovatelů byla našim projektem nadšená. Poté jsme však u některých pivních míst narazili na zvědavější dotazy a otázky osob, které jsou zodpovědné za marketing. Při pravdivé odpovědi ohledně návštěvnosti našich stránek se někteří rozhodli od spolupráce upustit. Bylo to však v době rozjezdu webu, kdy tento buď ještě nebyl oficiálně spuštěn, nebo byl spuštěn pouze několik dnů. Pracujeme na vytvoření virálních videí a obrázků, které by lidé sami sdíleli prostřednictvím sociálních sítí. Naši snahou je získat dostatečné množství fanoušků tak, aby následná propagace pivních míst na naší webové stránce byla velmi zajímavá. Rozhodli jsme se ke spolupráci oslovit také pivovarská sdružení, která jsou aktivní v ČR. Podařilo se nám navázat spolupráci s pořadatelem pivních akcí a i tímto způsobem se snažíme dostat do povědomí občanů ČR.“

Chyby v začátcích?

„Určitá naivita ve formě toho, že navštívíme každého zákazníka, povíme mu o našem projektu, a ten nám dá ihned peníze. Bylo potřeba upravit prodejní strategii, navštívit mnohá pivní místa osobně (e-mailů a telefonátů neměly úspěch) a snažit se jim vysvětlit přínosnost našeho projektu. Domnívám se, že je dobré investovat volný čas a peněžní prostředky do konzultace s předními odborníky daných oborů, kteří vám otevřou oči a budou se na váš projekt dívat reálně.“

„Další chybou byla nevědomost o časové náročnosti spojené s prací na projektu. Původně jsme si mysleli, že po naplnění webu budeme vše jednoduše stíhat během jedné hodiny denně, ale skutečnost je jiná.“

Doporučení?

„Doporučujeme důkladně prozkoumat, zda má projekt nějakou konkurenci (přímou či nepřímou) a pokud ano, pořádně si zanalyzovat, zda ten váš je lepší, zda má šanci na trhu uspět, zda to není jenom sen, u kterého jen vy sami nevidíte možné problémy. Až po důkladné analýze a konzultaci s lidmi z daných oborů, je možné se pustit do práce na projektu. Ušetří vám to spoustu práce, času, dostanete zajímavé tipy a kontakty na jednotlivce či firmy, které vám mohou pomoci. Doporučujeme také využít podpory inovační infrastruktury - děkujeme Technologickému centru Hradec Králové za možnost osobní konzultace našeho podnikatelského záměru, nápady, připomínky a kritiku. To všechno nám pomohlo posunout se zase o kousek dál.“

www.pivnituretika.cz

4. 4 Railsformers s.r.o.

Společnost **Railsformers s.r.o.** byla založena v roce 2010 jako oddělená divize Skvělý.CZ. K rozdělení došlo z důvodů diverzifikace rizik a potřeby zaměřit se na klíčové produkty (specializace na vývoj v technologii Ruby on Rails). Společnost se od svého vzniku zabývá vývojem internetových a intranetových systémů, vytvářením webových aplikací a informačních systémů na profesionální úrovni. Specializuje se na enterprise řešení, sociální sítě, komunitní portály a jiné komplexní systémy, kde naplno využívá možností frameworku Ruby on Rails, metodiky agilního vývoje a dalších pokročilých vlastností vyplývajících z preferované technologie. Z hlediska webdesignu se řídí moderními trendy, především pak se zaměřením na maximální uživatelskou přívětivost. Cílem je vyvíjet kvalitní internetové aplikace a nabídnout všem uživatelům produkty k usnadnění jejich práce a z kvalitnějších jejich služeb.



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Zakladatelem společnosti je **Ing. Jiří Kubica**, který se v oblasti IT pohybuje od malička (první programátorské krůčky byly v roce 1987 na počítači PMD-85). V době studia na VŠB-TU Ostrava se rozhodl začít podnikat, nejprve jako OSVČ, které později přetransformoval ve své první s.r.o. V současné době je majitelem či společníkem v několika IT společnostech, většina z nich byla založena jako start-up.

Co je Vaší motivací?

„Zadostiučinění, kterému se mně i mým kolegům dostává od koncových uživatelů jednotlivých aplikací. Je to obrovské povzbuzení, pokud sami uživatelé aplikaci používají a používají ji rádi – což zároveň předurčuje velký závazek. Zdrojem inspirace jsou především zahraniční úspěšné internetové projekty.“

Plán vs. realita?

„Samozřejmě, ne všechny kroky či nápady vedly k vytouženému cíli. Přesto však je třeba v dílčích neúspěších vidět to pozitivní – to, že každá nenadála situace, se kterou se musí člověk potýkat, jej zocelí. Velkým problémem byla, je a určitě i bude možná fluktuace vývojářů – technologie Ruby on Rails není dnes v ČR moc známá (ale její nástup mezi oblíbené je v posledních měsících znát) a tak je obtížné oslovit potenciální nové členy týmu. Toto se snažíme eliminovat spoluprací s vysokou školou a během studia oslovovat a spolupracovat se studenty, kteří pak posléze přejdou v kmenové zaměstnance.“

Chyby v začátcích?

„Největší chybou u IT společností je, že i když má firma špičkové vývojáře, zapomíná na management a marketing. Výsledkem pak je dobrý produkt, který ale nikdo nezná a který nikdy nebude ziskový. Druhým doporučením je situace, kterou většina začínajících podnikatelů teoreticky zná a připravuje se na ni, ale v praxi pak není schopna racionálně řešit – a to je situace, kdy daný produkt či projekt není ziskový ani po posunutí milníků a místo, aby se projekt ukončil a zaměřilo se na nové „světlé“ zítřky, je zbytečně udržován „na živu“, což nikdy neskončí dobře a projekt pouze spotřebovává zdroje.“

Doporučení?

Dodržovat několik zásadních pravidel:

- Nebát se zkusit podnikat, nebo zkusit nový projekt.
- Vydržet i se zatnutými zuby.
- Nebát se projekt ukončit.
- Všechno něco stojí.
- Odpočívat, práce není vše.

Společnost se podílela také na realizaci projektů „Days on Rails“ a „Rails Girls“ zaštitěných Vědecko-technologickým parkem Ostrava, které byly zaměřeny na přiblížení programování v Ruby on Rails široké veřejnosti. Aktuálně se společnost účastní také programu „Stáže pro mladé uchazeče o zaměstnání“. Mimo již zmíněný Vědecko-technologický park Ostrava, společnost úzce spolupracuje s Vysokou školou podnikání a.s., Vysokou školou báňskou – Technickou univerzitou Ostrava a jejím Centrem podpory inovací.

www.railsformers.com

4.5 GEN-TREND s.r.o.

Společnost **GEN-TREND s.r.o.** vznikla v roce 2002 jako sdružení investorů, ekonomů a odborníků v biotechnologiích a molekulární biologii za účelem vybudovat privátní subjekt úzce spolupracující s veřejným výzkumným sektorem. Spojení privátních a veřejných výzkumných kapacit bylo iniciováno s cílem vybudovat společnost fungující na principu transferu know-how z veřejné výzkumné do privátní aplikované sféry. Výsledkem našeho snažení je prosperující firma, jejíž biotechnologické produkty dosahují špičkové světové úrovně.

Zakladatel společnosti, **Ing. Václav Filištein**, se narodil v Prachaticích. Po absolvování VŠCHT v Praze působil od r. 1988 na Ústavu krajinné ekologie ČSAV v Českých Budějovicích. Od r. 1990 se věnuje podnikání a řízení obchodních společností, které uplatňují inovativní postupy ve vývoji technologických produktů z oblasti molekulární biologie a bioremediačních procesů. Od r. 2005 působí jako předseda správní rady „Jihočeské agentury pro podporu inovačního podnikání o.p.s.“, a je jedním z iniciátorů regionálního rozvoje Jihočeského kraje na principech znalostní ekonomiky. Je spoluautorem „Regionální inovační strategie“, která byla přijata Jihočeským zastupitelstvem jako nedílná součást „Programu rozvoje kraje“ pro léta 2008 – 2013. V současnosti usiluje o další rozvoj infrastruktury Jihočeského vědecko-technického parku. Od r. 2004 je Ing. Václav Filištein zastupitelem Jihočeského kraje, kde v letech 2004-2008 zastával funkci předsedy finančního výboru zastupitelstva.

Co je Vaší motivací?

„Ihned po revoluci bylo pro mne i pro řadu mých kolegů velkým dobrodružstvím pokusit se postavit na vlastní nohy a uplatnit se v oboru, který známe.“

Plán vs. realita?

„Založili jsme firmu a zdálo se logické, aby spolupráce s veřejnou výzkumnou sférou a naší firmou pokračovala. Bohužel v té době akademie nebyla ničím motivována ke spolupráci s privátním sektorem a tak toto možné partnerství dlouhá léta prakticky neexistovalo. Obrat nastal až zhruba před 5 -ti lety, kdy se i na centrální úrovni začalo hovořit o propojení veřejného výzkumu s praxí, o transferu know-how a podobně. Od té doby se přes počáteční tápání rozjela spolupráce na plné obrátky. Přes počáteční obtíže vyplývající z obecné nedůvěry akademické sféry vůči podnikatelským subjektům se podařilo nastolit velmi konstruktivní model spolupráce. Za velký úspěch lze rovněž označit velký zájem špičkových absolventů doktorských studií o práci ve vývojových laboratořích naší společnosti.“

Doporučení?

Společnost GEN-TREND s.r.o. sídlila od r. 2008 do roku 2012 v Jihočeském vědecko-technickém parku. Tohoto prostředí využila k navázání spolupráce s předními odborníky nejen z Jihočeské univerzity a Biologického centra AV ČR ve vývoji nových technologických postupů např. v produkci biologicky aktivních molekul či ve vývoji nových diagnostických metod pro humánní a veterinární medicínu.

„Pro naši firmu park znamenal i zvýšení důvěryhodnosti a to ve směru k zahraničním partnerům, tak i pro navazování spolupráce s místními, veřejnými výzkumnými institucemi.“

<http://gentrend.cz/>



5. Závěry

Existuje řada kvalitních příruček a metodik, jak založit firmu, jak napsat podnikatelský plán, jak zaujmout investora apod. Tyto materiály obsahují postupy, techniky, legislativní podmínky a další nezbytné procesy při zakládání společností, sestavování business plánů apod. Zpracování dalšího dokumentu v podobném duchu by tak nebylo ničím novým.

Cílem této příručky tedy není představit obecné postupy při zakládání společností, naší snahou je studentům, akademickým pracovníkům a všem zájemcům o podnikání představit možnosti, které v procesu zakládání firmy nabízí nejen partneři projektu SPINNET, ale i ostatní členové národní sítě VTP v ČR. Proces zakládání firmy je zde pojat v širším kontextu, tj. od nápadu až po jeho realizaci. Součástí tohoto dokumentu jsou také vybrané případové studie, které jednoduchou formou prezentují příběhy studentů, absolventů, kteří se rozhodli svůj nápad realizovat. V mnoha případech se jedná o studenty, kteří využili některé z aktivit projektu SPINNET nebo jinou formou spolupracují (spolupracovali) s některými z partnerů.

Na základě zkušeností z projektu SPINNET, zkušeností partnerů z jejich dosavadní činnosti (soutěže, akcelerační a inkubační programy), ale zejména na základě zkušeností samotných zapojených podnikatelů a při přípravě případových studií jsme identifikovali nejčastější chyby při zakládání firem (ve výše uvedeném širším kontextu). Uvedený přehled tak může být pro spoustu osob uvažujících o podnikání resp. pro začínající firmy a start-up projekty výčtem toho, na co si dát pozor a neopakovat chyby, kterých se dopustili ostatní. Stejně tak věříme, že tento dokument bude sloužit pro lepší pochopení role VTP (a podnikatelských inkubátorů) při zakládání inovačních firem a povede tak k dalšímu rozvoji spolupráce VTP, univerzit, aplikační sféry a studentů.

Závěrem děkuji všem zapojeným podnikatelům při zpracování případových studií a také všem partnerům za součinnost při přípravě podkladů.

Tato příručka je **jedním ze šesti inovovaných produktů projektu SPINNET**, dalšími jsou:

- příručka Dobrá praxe ve VTP
- Metodika hodnocení podnikatelských záměrů
- případová studie Praxí k lepšímu uplatnění po škole
- Metodika správné stáže ve VTP
- Katalog VTP v tištěné i elektronické podobě

6. Literatura

- ŠVEJDA, P. a kol., Inovační podnikání. Praha: AIP ČR, 2007. ISBN 978-80-903153-6-6
- ŠVEJDA, P. a kol., Vědeckotechnické parky v České republice, Praha: SVTP ČR, 2012. ISBN 978-80-903846-2-0
- Metodika I – Systém komercializace, která vznikla v rámci projektu „Efektivní transfer znalostí a poznatků z výzkumu a vývoje do praxe a jejich následné využití“ (EFTRANS; projekt IPn řešený v období 8/2009 – 12/2012)
- Metodika VII – Výchova k podnikání, která vznikla v rámci projektu „Efektivní transfer znalostí a poznatků z výzkumu a vývoje do praxe a jejich následné využití“ (EFTRANS; projekt IPn řešený v období 8/2009 – 12/2012))
- Magazín Firemní partner 4/2013, ročník VIII, vydavatel HEXXA.CZ, s.r.o.
- Podklady dodané partnery projektu SPINNET (případové studie, rozhovory s podnikateli)

Webové stránky:

www.svtp.cz
www.ticzlin.cz
www.vtpup.cz
www.muoprvnimilion.cz
www.msmt.cz
www.czechinvest.org
www.spoluprace.org
www.vtpo.cz
www.projektove.cz
http://gentrend.cz/
www.railsformers.com/
www.pivnituristika.cz
www.itech21.cz
www.writesquare.com
www.jaip.cz
www.tchk.cz
www.vsb.cz
www.aipcr.cz



Přílohy:

I. Seznam 18 založených inovačních firem

BORPAS, s.r.o.

IČ: 25898124
Soutěžní záměr: DJ/VJ/Music producer
www.virtualnirozsirenarealita.cz

B.P.MEDICAL spol. s r.o.

IČ: 60721880
Soutěžní záměr: Uplatnění mikroorganismů v potravinářském
a krmivářském průmyslu (Jan Novák)
www.bpmedical.webnode.cz

Designeros s.r.o.

IČ: 28849434
Soutěžní záměr: Designeros.com
www.designeros.com

Lucia ĎURICOVÁ

IČ: 00784320
Soutěžní záměr: PROJECT PROGRESS security consulting
www.projectprogress.cz

Bc. Jan HABICH

IČ: 88153436
Soutěžní záměr: Locmonitor.com
www.locmonitor.com/

Kristýna HABUDOVÁ

IČ: 74390830
Soutěžní záměr: LindaFormatuje.cz
www.lindaformatuje.cz

Mgr. Anna CHYTILOVÁ

IČ: 88071936
Soutěžní záměr: Studentská ambulance
www.studentska-ambulance.cz

iTech21, s.r.o.

IČ: 29377706
Soutěžní záměr: iTech21
www.itech21.cz

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Jakub JORDÁN

IČ: 74100203
Soutěžní záměr: y-Celebrate.com
www.ycelebrate.com

Bc. Libor MINAŘÍK

IČ: 01730673
Soutěžní záměr: Writesquare.com
www.writesquare.com

Moto Season, s.r.o.

IČ: 01638921
Soutěžní záměr: BikerSeason.com
www.bikerseason.com

PANDEMIC s.r.o.

IČ: 01928031
Soutěžní záměr: PANDEMIC
www.pandemic.cz

Jiří URBÁŠEK

IČ: 75471558
Soutěžní záměr: Investment Tracker
www.urbasek.cz

Jan VALUŠTÍK

IČ: 01280210
Soutěžní záměr: Futurello.com
www.futurello.com

Robin VAŠNOVSKÝ

IČ: 88900991
Soutěžní záměr: Inovativní projekční systém Chci-dům
www.chci-dum.cz

Petr VEIGEND

IČ: 02034123
Soutěžní záměr: Neocam
www.neocam.cz

Bc. Radek VYMAZAL

IČ: 01089820
Soutěžní záměr: DNA Portréty
www.dnaportrety.cz

Martin ZAVADIL

IČ: 01534556
Soutěžní záměr: Sleduj divadlo
www.sledujdivadlo.cz



II. Nominovaní do celostátního kola soutěže o nejlepší studentský podnikatelský inovativní záměr 2012

1. Jan Kyselý, Vladimír Řehák, VŠB-TU Ostrava
PROtalent.cz
2. Tomáš Ružovič, Kateřina Polínková, VŠB-TU Ostrava
Půjčovna jízdních kol, EKO-KOL, elektrokol a Segway
3. Robin Vašnovský, Tereza Théroová, VŠB-TU Ostrava
Inovativní projekční systém Chci-dům
4. Sebastian Bušek, VŠB-TU Ostrava
WishMeGoal
5. Radek Vymazal, UP v Olomouci
DNA – obrazy
6. Pavlína Doleželová, Mendelova univerzita v Brně
Vliv různých forem a hladin selenu na kvalitu a antioxidační kapacitu ejakulátu plemenných kanců v závislosti na produkci inseminačních dávek
7. Lukáš Kouřil, Kateřina Jašková, UTB ve Zlíně
iTech21, s.r.o.
8. Anna Chytilová, UTB ve Zlíně
Studentská ambulance (www.studentska-ambulance.cz)
9. Tomáš Marčaník, UTB ve Zlíně
BikerSeason.com
10. Jan Novák, JU v Českých Budějovicích
Mikroorganismy pro funkční potraviny a potravní doplňky
11. Marek Svoboda, ČZU, středisko Hradec Králové
Designeros
12. Jaromír Štejnár, Vysoká škola finanční a správní
Pandemic

III. Nominovaní do celostátního kola soutěže o nejlepší studentský podnikatelský inovativní záměr 2013

1. Lucie Ďuricová, UTB ve Zlíně
PROJECT PROGRESS security consulting
2. Jan Habich, UTB ve Zlíně
LocMonitor
3. Libor Minařík, Robert Pohuba, UTB ve Zlíně
Writesquare.com
4. Jakub Jordán, VŠB-TU Ostrava
yCelebrate.com
5. Kateřina Bendová, Mendelova univerzita v Brně
Inovativní projekt míchárný krmiv pro produkci kravského mléka a vepřového masa
6. Eliška Kabourková, Mendelova univerzita v Brně
Inovativní projekt míchárný krmiv Elišky Kabourkové pro výkrm drůbeže a skotu
7. Lucie Kupčíková, Mendelova univerzita v Brně
Oddělený výkrm pohlaví u brojlerů do vyšší porážkové hmotnosti
8. Kristýna Habudová, Sandra Vítková, VŠB-TU Ostrava
LindaFormatuje.cz
9. Lukáš Satin, Libor Míček, Martin Mojžíšek, VŠB-TU Ostrava
DJ/VJ/Music producer
10. Barbora Štefánová, UP v Olomouci
Vyměň Knihu
11. Michal Peš, Mendelova univerzita v Brně
Souprava na vaření vajec
12. Jiří Šnajdr, UTB ve Zlíně
Smart Buy

SPINNET

SPolupráce, INovace a NETworking vědeckotechnických parků a vysokých škol

CZ.1.07/2.4.00/17.0094

Doba řešení projektu: 09/2011 – 08/2014

Příjemce dotace: Společnost vědeckotechnických parků ČR

Cílem projektu

je podpořit spolupráci mezi partnery projektu, definovanou cílovou skupinou, aplikací a veřejnou sférou. Vytvořit prostředí pro intenzivní spolupráci akademického a VaV (výzkum a vývoj) sektoru s aplikační sférou prostřednictvím vhodně zvolených partnerů v jednotlivých regionech. V rámci projektu vznikne národní síť, která bude založena na partnerství vysokých škol a vědeckotechnických parků v regionech.

Klíčové aktivity projektu:

- preinkubace studentských inovativních podnikatelských záměrů
- stáže popularizátorů VaV a transfer zkušeností a znalostí
- stáže studentů formou stínování manažerů v inovačních firmách
- dlouhodobé stáže studentů ve vědeckotechnických parcích
- partnerství s aplikační sférou a portál spoluprace.org

Kontakt:

Společnost vědeckotechnických parků ČR

Novotného lávka 5

116 68 Praha 1

e-mail: spinnet@svtp.czwww.svtp.cz

SPINNET

SPolupráce, INovace a NETworking vědeckotechnických parků a vysokých škol

CZ.1.07/2.4.00/17.0094

Doba řešení projektu: 09/2011 – 08/2014

Příjemce dotace: Společnost vědeckotechnických parků ČR

Partneři projektu:

- Jihočeská agentura pro podporu inovačního podnikání
 - Technologické centrum Hradec Králové
 - BIC Brno
 - Technologické inovační centrum Zlín
 - Vědecko-technologický park Ostrava
 - Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
 - Univerzita J. E. Purkyně v Ústí nad Labem
 - Univerzita Hradec Králové
 - Mendelova univerzita v Brně
 - Univerzita Palackého v Olomouci
 - Vysoká škola báňská – TU Ostrava
 - CzechInvest
-

Kontakt:

Společnost vědeckotechnických parků ČR
Novotného lávka 5
116 68 Praha 1
e-mail: spinnet@svtp.cz
www.svtp.cz



V roce 2014 vydala tuto příručku
Společnost vědeckotechnických parků ČR,
Novotného lávka 5, 116 68 Praha 1, IČ: 00566047,
v rámci projektu

**SPolupráce, INovace, NETworking
vědeckotechnických parků a vysokých škol,
č. CZ 1.07/2.4.00/17.0094**

Administrátor a asistent:

Iveta Němečková

Grafika, tisk:

Vydavatelství MAC, spol. s.r.o.,
Na Spojce 968/7, 101 00 Praha 10 - Vršovice,
IČ: 27140351

Náklad 200 výtisků, 28 stran